



Im Interview: Helmut Gerlich, Vorstandssprecher Bankhaus Spängler

WirtschaftsBlatt: Das Bankhaus Spängler ist die älteste Privatbank Österreichs und war die längste Zeit eine klassische Universalbank. 2008 hat sich die Bank aber neu orientiert. Was war der Grund für die Veränderung und wie läuft das Geschäft seither?

Helmut Gerlich: „Klein genug für den persönlichen Kontakt und groß genug für alle Ansprüche“ war früher unser Unternehmensleitsatz. Den haben wir hinterfragt, weil wir den Eindruck hatten, dass er nicht mehr zeitgemäß ist. In diesem Prozess ist es darum gegangen, ein Differenzierungsmerkmal zu erzeugen. Dabei ist uns klar geworden, dass für uns das Thema Familienunternehmen vorrangig sein muss, weil wir selbst ein Familienunternehmen sind und damit auch authentisch für andere Familienunternehmen. Das war das eine Thema. Das zweite ist ein Thema, das generell einer Privatbank zugeordnet wird, das Private Banking, die Vermögensverwaltung.

Aber auch im Bereich Familienunternehmen und Private Banking sind viele andere aktiv. Wodurch differenziert sich Spängler?

Wir bieten in den beiden Bereichen Banking Excellence. Die Kunden sollen wissen, wenn sie zu Spängler gehen, dann ist das etwas Besonderes. Bei Spängler wird man vertrauensvoll persönlich beraten und bekommt nicht nur ein Produktblatt in die Hand gedrückt. Die Hauptidee war, dass wir einen neuen Bereich brauchen, der sich mit komplexen Themenstellungen für Privatvermögen und Familienunternehmen befasst. Wir haben daraus einen Bereich gegründet, der Family Management heißt. Er beschäftigt sich mit Themen wie Unternehmensnachfolge, Fusionen und Übernahmen, Stiftungen und Immobilien und auch der Erstellung einer Familienverfassung. Auch im Bereich Vermögensverwaltung gehen wir diesen Weg. Wir haben ein Family Office, wo wir große Familienvermögen strukturieren.

Ihr wesentliches Unterscheidungsmerkmal ist also die Beratung? Beratung ist aber sehr teuer, kann man sich das heute noch leisten?

Gerade die vertrauensvollen persönlichen Beziehungen und diese Form der Beratung sind das, was die Kunden bei uns schätzen, weil es das nur mehr selten gibt. Ja natürlich kostet Beratung etwas, aber wir zielen auch auf die vermögendere Klientel ab.

Ab welchem Betrag bieten Sie die persönliche Beratung an?

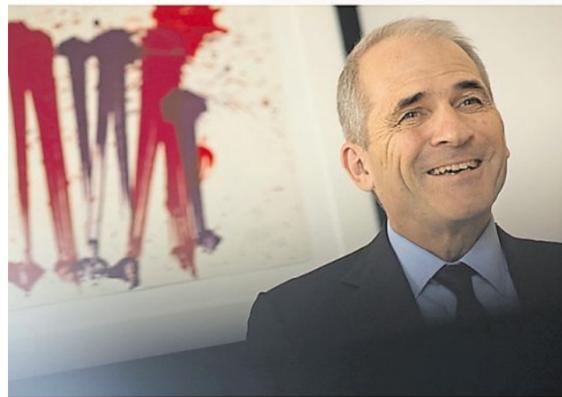
Ab 100.000 € glauben wir, dass es sinnvoll ist.

Das ist gar nicht so hoch.

Das ist richtig, aber wir wollen auf keinen Fall die Nase oben haben. Wenn sich jemand eine Beratung wünscht, dann machen wir das, weil wir die Grenze nicht zu hoch ansetzen wollen. Und bei den Unternehmen wenden wir uns eher an etablierte mittelständische Familienunternehmen. Ein Einmannbetrieb ist bei uns wahrscheinlich nicht so gut aufgehoben. Es ist die Entscheidung: Will man Konfektionsware oder den Maßanzug? Wir bieten im Banking den Maß-

„Im Kreditgeschäft geht es strenger zu“

Bankhaus-Spängler-Vorstand Helmut Gerlich sieht für kleine Bankhäuser, die einen Mehrwert bieten, in einem schwierigen Markt gute Zukunftsaussichten. Regulierung und Digitalisierung seien die größten Herausforderungen.



Bankhaus-Spängler-Vorstand Helmut Gerlich sucht einen Weg zwischen persönlicher Beratung und Digitalisierung.

anzug. Aber ich möchte auch betonen, dass wir eine Bank für das ganz normale Geschäft sind. Es liegt mir fern, den Eindruck zu vermitteln, dass man bei uns kein Sparbuch machen kann. Im Gegenteil, wir legen großen Wert auf das Sparbuch, weil es für uns die Quelle für das Kreditgeschäft auf der anderen Seite ist.

Und diese Geschäftsstrategie wird gut angenommen?

Wir hatten auch in den Krisenjahren immer recht gute Ergebnisse und im Vorjahr das beste in der Geschichte. Die Leute haben das Vertrauen in diese Bank, weil sie sehen, es gibt Kontinuität, weil eine Familie dahintersteht.

Sie sind eine Bank der Familienunternehmen. Man hört immer, dass es gerade auch für kleinere Unternehmen schwieriger wird,



Der Markt verändert sich mit Sicherheit für uns alle.

Viele Unternehmer haben mit einem Start-up in der Garage begonnen. Heute würden sie dafür keinen Kredit mehr bekommen. Da fragt man sich: Wo soll unser Wachstum herkommen?

Kredite zu bekommen. Wie ist das wirklich?

Man muss so ehrlich sein und sagen, im Kreditgeschäft geht es schon strenger zu als vor den Krisenjahren. Vor den Krisenjahren haben wir viele unbesicherte Kredite vergeben, es waren sogenannte Vertrauenskredite, zu Konditionen, die vielleicht nicht immer unbedingt tragfähig waren. Jetzt schreibt uns unter anderem die Regulierung vor, dass wir uns Kredite genau ansehen müssen und eine entsprechende Besicherung vorhanden sein muss. Es ist sehr viel schwerer, einen Vertrauenskredit zu geben, und wenn Sie an unsere Veranstaltung der besten Familienbetriebe denken, haben viele Unternehmer erzählt, sie hätten als Start-up in der Garage begonnen. Heute würden sie dafür keinen Kredit mehr bekom-

men. Dann fragt man sich: Wo soll unser Wachstum herkommen, wenn solche Firmen keine Kredite mehr bekommen? Das muss volkswirtschaftlich gesehen Sorgen bereiten.

Auf dem österreichischen Bankenmarkt passiert gerade sehr viel. Wie sehen Sie die Veränderungen?

Der Markt verändert sich mit Sicherheit für uns alle. Österreich ist overbanked, es gibt zu viele Filialen. Es ist auch noch nicht sicher, in welcher geschäftspolitischen Ausrichtung die eine oder andere Bank ihre Zukunft sieht. Und schließlich gibt es noch die Digitalisierung, die für manche Banken, die stark im Zahlungsverkehr sind, das Geschäftsmodell gefährdet. Deshalb haben wir die Entscheidung getroffen, das Retailgeschäft zu verlassen. Ich glaube, kleine Häuser, die einen Mehrwert bieten, haben gute Zukunftsaussichten.

Wie gehen Sie konkret mit dem Thema Digitalisierung um? Sie haben eine eigene Stabsstelle dafür geschaffen.

Genau, sie heißt Business Development. Der Kollege beschäftigt sich mit den Entwicklungen im Bereich der FinTechs und soll uns in den Bereichen voranbringen, wo Online davorsteht. Wir haben ein Onlinesparbuch, und natürlich ist auch das Girokonto über eine App bedienbar. Wir müssen hier eine gute Mitte finden, einerseits die persönliche Beratung auf keinen Fall im Stich zu lassen, aber auch die Elektronik nicht zu vernachlässigen.

Wenn man an Digitalisierung denkt, denkt man automatisch an jüngere Generationen. Wie spreche Sie als eher konservative Bank die Jüngeren an?

Zum einen legen wir großen Wert auf etwas, das wir Generationengespräch nennen. Wir versuchen bei bestehenden Kunden, die älter sind, auch schon die nachfolgende Generation kennenzulernen, um einen Übergang zu schaffen. Das ist das eine Thema. Zum Zweiten darf man nicht unterschätzen, dass es immer mehr Leute mit 35 oder 40 Jahren gibt, die kraft eines Erbes oder einer erfolgreichen Firma Geld haben, und wir bieten Vermögensverwaltung an. Damit sind auch sie unsere potenziellen Kunden.

EVA KOMAREK
eva.komarek@wirtschaftsblatt.at

Zur Person

Helmut Gerlich
Sprecher des Vorstandes

Der gebürtige Vorarlberger Helmut Gerlich ist Absolvent der früheren Universität für Welt-handel in Wien. Direkt nach seiner Promotion begann er 1977 seine Karriere im Salzburger Bankhaus Carl Spängler & Co. Acht Jahre später wurde er in die Geschäftsleitung berufen. Seit 1994 ist Gerlich Mitglied des Vorstandes des Bankhaus Spängler und seit Juni 2008 Sprecher des Vorstandes. Das Bankhaus, das es seit 1828 gibt, ist im Eigentum der Familie Spängler, beschäftigt 256 Mitarbeiter und hat elf Standorte.